

Tribune

PRATIQUE PROFESSIONNELLE

Redonner au conseil indépendant son sens pour justifier de sa valeur

» Conseil et commercialisation, ces deux activités pourraient se compléter harmonieusement pour le plus grand bénéfice des clients et des professionnels

» Qui mieux qu'un CGPI est susceptible de fournir des clés de compréhension adaptées à chaque situation, à condition que ce service soit justement rémunéré ?

Abandonner le seul modèle économique de la banque-assurance. Par leur histoire et leurs pratiques, la plupart des conseillers en gestion de patrimoine indépendants en sont venus à défendre aujourd'hui un modèle économique auquel ils sont attachés comme à la prunelle de leurs yeux, dont ils ne maîtrisent ni les tenants ni les aboutissants : celui des banquiers et des assureurs !

Se sous-estimant et croyant généralement que leurs clients n'accepteraient pas de payer leur conseil, ils ont le plus souvent adopté le mode de fonctionnement de leurs voisins banquiers - et néanmoins concurrents et fournisseurs ! - en « offrant » leur conseil derrière la vente de produits, acceptant que la commission versée à cette occasion couvre l'acte de vente et le conseil préalable.

On connaît aujourd'hui les limites de ce système qui fonctionne dans l'opacité mais devient vite intenable quand s'exacerbe la concurrence et que s'impose la transparence. Seuls peuvent tenir dans cet environnement ceux qui ont les plus gros volumes et là..., suivez mon regard, nous connaissons vous et moi les gagnants potentiels de cette compétition.

On m'objectera qu'il y a une grande différence entre un conseiller salarié et un conseiller indépendant. S'il est vrai que le premier est attaché à son établissement auquel il doit fidélité contre salaire, le deuxième est attaché... à qui au fait ? A son client ou à son fournisseur qui lui verse des commissions pour faire du conseil indépendant ?

En l'espèce, la réponse est venue des parlementaires européens à une écrasante majorité, ce dont on pouvait se douter pour qui veut bien poser le problème dans le bon sens et ne pas se bercer d'illusions sur le sens des mots et à ce qu'ils renvoient ou sous-entendent lorsqu'ils arrivent aux oreilles des consommateurs.

J'entends déjà crier à l'esprit chagrin et à l'empêchement de penser en rond. Non, mes chers confrères, pas de mauvais esprit ni persiflage dans ces lignes,



JEAN-LOUIS GAGNADRE,
conseiller patrimonial indépendant (1)

des indépendants alors que le véritable conseil indépendant est un avantage concurrentiel certain pour les professionnels que nous sommes ?

Qui peut avoir intérêt à maintenir ce mélange entre commerce et conseil au mépris des intérêts des consommateurs et des professionnels compétents ? Et si poser cette question c'était déjà y répondre... ?

Il faut sortir de cette ambiguïté dévastatrice et destructrice de valeur pour faire apparaître *a contrario* l'intérêt pour nos concitoyens et nos cabinets de la valeur ajoutée que seuls les professionnels indépendants sont aujourd'hui susceptibles d'apporter à une population en quête d'un conseil neutre délivré par un professionnel responsable.

Doutant des solutions traditionnelles et recherchant des alliés fidèles

seulement le souhait de sortir de ce qui me semble un faux et mauvais débat dans lequel les conseillers indépendants ont beaucoup à perdre à le laisser perdurer et peut-être un peu à gagner à vouloir s'en dégager.

Ce qui se conçoit bien s'énonce clairement (2)...

Pourquoi vouloir appeler du conseil indépendant une prestation intellectuelle, ce qui est du commerce indépendant, la commercialisation de supports d'investissements ? Cette deuxième activité, parfaitement noble et légitime, garde toute sa place. Son mode de rémunération existe et il est raisonnable de vouloir le laisser perdurer. Pour autant, chacun sait parfaitement que sa pérennité est aujourd'hui menacée et que son maintien se fera peut-être au prix d'une sévère correction à la baisse.

Mais pourquoi entretenir la confusion entre ces deux activités qui pourraient se compléter harmonieusement pour le plus grand bénéfice des clients et des professionnels qui pourraient quelquefois en retirer un double profit ? Pourquoi vouloir copier la démarche des institutionnels conditionnée par des volumes de collecte souvent hors de portée

dans le temps face à un système financier de plus en plus opaque et éloigné de leurs préoccupations, qui mieux qu'un conseiller indépendant est susceptible de fournir à nos clients des clés de compréhension adaptées à leur situation, à la condition bien entendu que ce service soit rémunéré à sa juste valeur ?

Face à une population vieillissante de plus en plus nombreuse et isolée, désorientée devant la complexité des produits financiers et des démarches administratives, qui mieux qu'un professionnel généraliste du patrimoine pourra assister au fil des années ces personnes ? Qui mieux qu'un conseiller patrimonial indépendant pourra constituer demain le référent pour un professionnel libéral ou un chef d'entreprise recherchant le coordinateur de ses affaires professionnelles et privées ?

Sortir par le haut et valoriser la valeur ajoutée du conseil.

On peut le voir, cette période de mutation de l'environnement réglementaire et de changement des comportements de nos concitoyens face au « monde la finance » constituent des défis majeurs, mais aussi autant d'opportunités que les conseillers indépendants peuvent saisir.

Face à l'érosion attendue des marges qui sont liées à la diffusion des supports d'investissements, face à la diminution des niches fiscales, donc des investissements attachés à ces dispositifs, les relais de croissance existent dans les nombreux services et les conseils que les professionnels du patrimoine sont susceptibles de proposer à leurs clients.

Synonymes de valeur ajoutée à partager entre le client et son conseil, ils permettront de voir émerger - qui sait ? - de véritables conseillers indépendants. **a**

(1) Dirigeant, Ethic finance, chargé d'enseignements, université d'Auvergne.

(2) ... Et les mots pour le dire arrivent aisément (Nicolas Boileau, citations : L'Art poétique, 1674).

L'AGEFI actifs

La « Tribune » de L'Agefi Actifs

Cet espace du journal est le vôtre. Donnez votre point de vue, en libre expression, sur les sujets sensibles touchant à vos métiers : évolution des pratiques, des statuts, des réglementations...

Pour alimenter les réflexions et faire avancer les professions du patrimoine

Adressez votre « Tribune » à bbaron@agefi.fr